



Elektra y TAESA firman convenio comercial

MEXICO, D.F., Mayo 28, 1998 –Grupo Elektra S.A. de C.V. (BMV: Elektra, NYSE: EKT) y Transportes Aéreos Ejecutivos, S.A. de C.V. (TAESA) La Cadena de tiendas especializada de productos electrónicos, línea blanca, muebles y enseres menores, más importante de América Latina y la aerolínea mexicana Taesa, representada por su directores Lic. Pedro Padilla Longoria y Cap. P.A. Alberto Abed, respectivamente, firmaron un convenio de cooperación.

Con el fin de conjuntar esfuerzos para brindar una mayor gama de productos y servicios a la gran mayoría de la población en un sólo punto de venta, Elektra ofrecerá boletos y reservaciones de Taesa a través de módulos, operados por empleados de Taesa y ubicados en más de 50 tiendas, únicamente en la ciudad de México, como etapa inicial. De esta manera Elektra eficienta su espacio de ventas al incorporar en sus servicios las operaciones de Taesa.

Al firmar dicho acuerdo, el primero de esta naturaleza que se suscribe en nuestro país, los directores generales de ambas empresas mencionaron que este tipo de alianzas son realmente benéficas para el grueso de nuestra población, tomando en cuenta el hecho de que los recursos que genere este proyecto, cuyo monto anual será de alrededor de 10 millones de dólares, permanecerán en nuestro país. Elektra recibirá una comisión por cada operación concretada por Taesa dentro de las tiendas.

Elektra ha sido reconocida por su agresivo plan estratégico consistente en ofrecer a través de crédito, productos y servicios a una gran parte de la población latinoamericana. Taesa, cuya estrategia principal fue haber creado un nuevo nicho de mercado al haber acercado el avión a un mayor y creciente número de compatriotas, que no habían hecho uso del avión hasta entonces por su alto costo, número que se pretende incrementar entre 60,000 y 80,000 pasajeros al año en este medio de transporte.